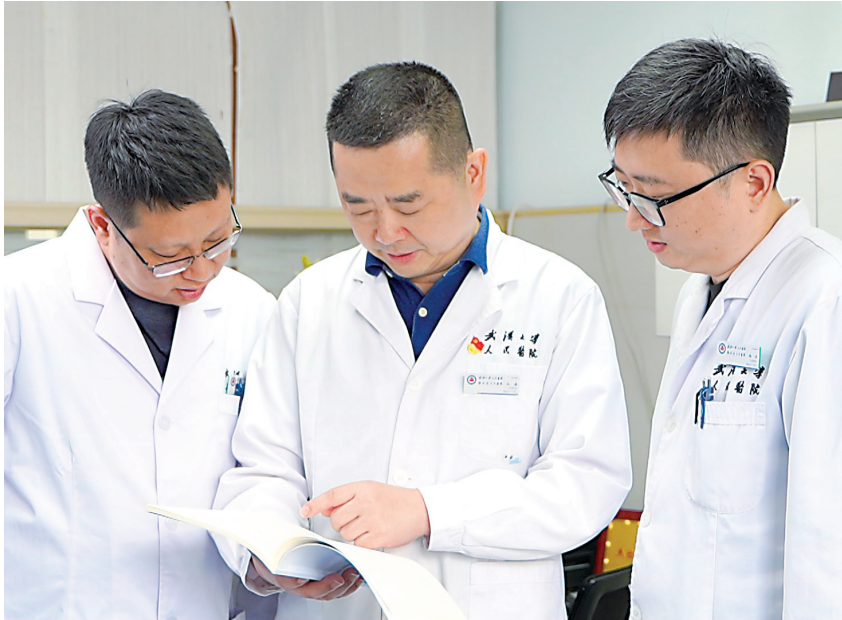


“对病人的每一份真心都会被记得”

九旬老人送回忆录致谢医生父子



沈志祥教授(左二)1979年—1981年曾参加中国援阿尔及利亚医疗队。



沈磊教授(左二)和科室青年医生一起看杨心堂的回忆录。 谢俊杰 摄

■长江日报记者王恺凝

8月17日上午9时,第九个中国医师节前夕,92岁老人杨心堂在儿子的陪伴下,给武汉大学人民医院消化内科一病区主任沈磊教授送来一本回忆录和一面锦旗。回忆录是杨心堂所写,其中一个章节记录了沈磊父亲沈志祥教授当年为其诊疗的点点滴滴。

遗憾的是,沈磊正在坐门诊,杨心堂扑了个空。他将锦旗和回忆录转交给科室年轻医生,再三嘱咐他们:“我这辈子的医生朋友只有两个,就是老沈教授父子俩。一定要交给沈教授。”

老人将回忆录翻到记录沈志祥的那一页:“老沈教授虽然不在了,可他当年对待病人的那份真心,我一辈子都不会忘,我写下来就是要让后人知道当年有这样一位好医生。”

老沈教授发现学生诊断错误,当即打电话责备

8月17日上午,沈磊的专家门诊排了50多个号。长江日报记者在诊室外看到,他不急着开检查单,先问清楚病人的感觉,再看一看腹部的外观,接着用手指轻叩患者腹部,再将掌面贴于腹壁仔细触诊。这一套问诊、视诊、叩诊、触诊下来,比直接参考检查报告单多花好几分钟。

“这个习惯和他爸爸一模一样。”记者向杨心堂说起这个细节时,老人家马上接话道,“当年老沈教授给我看病时就跟我说过,检查设备是辅助,手和耳朵要先用上。”

杨心堂告诉记者,他和沈志祥、沈磊父子俩的缘分要追溯到1984年。那年,杨心堂胃不舒服,在北京和武汉两家大医院检查,都被诊断为胃癌。

“我吃不吃饭,睡不着觉。”杨心堂在书里写道,那段时间他整个人都很消沉。有人给他支招:“你去武大人民医院找沈志祥教授,他看消化道疾病很准。”

杨心堂抱着最后一线希望找到沈志祥。沈志

祥翻完他带来的所有检查资料,没急着下结论,重新给他做了详细检查:问诊、视诊、叩诊、触诊,一项一项来。最后,沈志祥告诉他:不是胃癌,是萎缩性胃炎。

杨心堂回忆,当时听到这句话,他悬着的心一下就放松下来。“沈教授那时候已经是消化内科的大专家,他仔细看了那两家医院的诊断报告后发现,作出误诊的两位医生,竟然都是他教过的学生。”

沈志祥当着杨心堂的面打电话批评这两位医生:“你们给人家诊断错了,给人家造成很大的思想包袱。我们当医生的要对自己下的每一个诊断负责。”说起当年的误诊事件,杨心堂记忆犹新,并把这些细节都写进了书里。

他带着家人去老沈教授家串门,两家人处得像亲戚

从那天起,杨心堂把沈志祥当成了最信任的医生,不管什么病都找他咨询。家里人有头疼脑热,杨心堂第一反应就是“去问沈教授”。逢年过节,他带着家人去沈志祥家串门,聊病情、聊孩子、聊天气、聊菜价,两家人处得像亲戚。

“我爸爸的很多病人最后都成了他的朋友。”8月17日下午,沈磊下门诊后回到办公室,看到杨心堂送来的回忆录,很感动,声音有点哽咽,“老爷子太有心了。回忆录里写的事情仿佛就在昨天,一晃眼40年过去了。”

因为父亲的缘故,沈磊记事起就种下了一颗要当医生的种子。“我小时候听父亲说得最多的,是他20世纪60年代做的一台肝脓肿手术。”沈磊说,肝脓肿曾经是死亡率非常高的一种疾病,受限于当时的设备和技术,很多医生找不到病变的准确位置。父亲能通过腹部不同位置叩诊,靠听声音判断出脓肿的确切部位,然后用针头精准穿刺,把脓液抽出来。

“我那时候虽然不懂什么肝脓肿,但我能从大人说话的口气里感觉到,爸爸做了一件很厉害的事。于是,我立志要成为像爸爸那样了不起的医生。”沈磊说。

“我和老沈教授是近40年的朋友,我是看着沈磊一步一步成长为医生。”杨心堂告诉记者,他看着沈磊长大,见证他考上湖北医科大学(今武汉大学医学部),和老沈教授成为同事。

“对病人的每一份真心都会被记得”

“对病人要真诚”,是沈志祥留给沈磊最重要的一笔精神财富。

1994年,沈磊当医生的第一年,接诊了一位胃镜结果疑似胃癌的中年女性,但活检做了三次都显示阴性。病人很焦虑,家属也着急,问沈磊到底是不是癌,沈磊心里也没底。

回家吃晚饭时,他跟父亲提起这个病例。沈志祥问了一句:“做了触诊和叩诊没?”沈磊愣了一下,老实承认没做。

第二天,他回去给病人做了腹部叩诊,发现上腹部胃区触感偏硬,活动度差。沈志祥告诉他,这种情况要怀疑“皮革胃”——一种特殊类型的胃癌,普通活检钳取不到。沈磊在CT引导下重新做活检,确诊了胃癌,病人及时做了手术切除。这个病人术后活了11年,而当时同类型胃癌的平均生存期远低于3年。

“父亲从来不讲大道理,他教我的全是具体的东西:这个体征你要注意,那个检查你别漏。他反复跟我说,只有对病人足够真诚,你才会把病人放在心上,才会去精进技术。”沈磊说。

“沈磊教授已获得‘湖北省五一劳动奖章’,被医院评为‘人类隧道工程师’,荣誉就挂在医院大厅。我看到这个称号,我内心祝贺,同时也怀念你。”杨心堂在回忆录里写道。

8月17日中午,沈磊把杨心堂的回忆录给科室的年轻医生传阅,跟他们分享自己的心得:“真正留在病人心里的,从来不是开了什么药,做了什么手术,而是你有没有真正把他放在心上。我父亲那辈人做到了,现在接力棒在我手里,我也要传承下去。我会把这本回忆录一直放在办公室里,让它时刻提醒我,对病人的每一份真心都会被记得。”



君佩工作人员向顾客介绍黄金饰品。长江日报见习记者郭双 摄

■长江日报见习记者郭双

七夕节来临,武汉商场黄金消费升温。长江日报记者走访武商 MALL、滨江天街等多家金店发现,尽管金价高企,仍有不少年轻人走进门店。他们不再一开口就问“多少钱1克”,而是更看重款式、日常佩戴度和背后的故事。

世界黄金协会数据显示,金饰需求吨数虽大幅下滑,但高金价推动下,消费者支出仍在增长。0.4克的小金饰、明星同款、IP联名、非遗工艺成为这一代人的新宠——年轻人不是不看价格,而是把审美、兴趣和情绪价值也写进了“买金账单”。

七夕买金不止于爱情

8月18日,黄金品牌君佩华中首店开始预约接待。门店工作人员介绍,截至17日,18日至22日各时段预约已基本约满,实际接待情况以现场为准。七夕节前,君佩在武汉首发的“旋羽信天翁”受到关注。这次的项链、戒指跳出了传统龙凤、鸳鸯、鹊桥的爱情符号,君佩借信天翁长期稳定的伴侣关系表达陪伴寓意。门店店长介绍:“信天翁一生只有一个伴侣,这次刚好赶在七夕节这个时候,可以用信天翁来诠释这个主题。”

新的爱情表达也出现在其他柜台。东方神韵推出“紫喜欢你”和“甜蜜信号”等小金饰,在武汉谈大学的李同学看中“紫喜欢你”,准备买下来搭配自己的紫水晶手链。

从伴侣到朋友再到自己,七夕节的“爱”被年轻人解释得更宽,黄金的消费场景也随之打开。

黄金挤进年轻人的信息流

明星同款也成为黄金触达年轻人的重要入口。记者从武商 MALL 的B座走到C座,张艺兴代言君佩的电子海报频频出现,还有张艺兴粉丝来到商场打卡“瀑布屏”。周大福今年7月宣布赵露思成为全球品牌代言人,六福珠宝的冰钻系列由全球代言人成毅演绎。商场大屏、明星穿戴、社交平台上的“种草”,让黄金不断进入年轻人的日常信息流。

年轻人的购买理由也更加个性化。27岁的自由创业者许先生喜欢周大福的一枚紫色葫芦,一方面看中“紫气东来”的传统寓意,另一方面是因为喜欢库洛米,对紫色格外偏爱。喜欢传统手作的杨先生属虎,看中老虎金饰时,除了生肖寓意,还会询问造型、手工起版和雕刻工艺。

有人看偶像,有人看IP,有人看颜色和工艺。黄金原有的吉祥寓意没有消失,但年轻人正在往上面加入自己的兴趣标签。

传统文化“好看”又“好戴”

七夕节是中国传统节日,当年年轻人重新走进金店,品牌对传统文化的表达也在改变。潮宏基“花丝风雨桥”取意广西侗族风雨桥,以花丝工艺制作;周大福“万相系列”中可以看到宝相花等传统纹样;东方神韵则将如意纹等元素融入日常首饰。传统文化不再只对应厚重的婚嫁金饰,而是被做成年轻人上班、上课也能佩戴的吊坠、项链和手链。

黄金产品本身也在分化。东方神韵七夕推出的部分小金饰仅0.4克左右,降低了购买门槛;君佩工作人员用“轻盈不轻金”形容其产品,希望外观更加轻盈、珠宝化,同时保留分量感和工艺价值。

首店也在为消费者带来新选择。从去年随滨江天街开业进入武汉的东方神韵,到今年即将正式营业的君佩华中首店,新的黄金品牌仍在进入武汉市场。东方神韵珠宝店时店长介绍,门店开业近一年,顾客复购比例超过五成,不断有老顾客带亲友再次到店。

这个七夕节,黄金既保留着贵金属的价值,也越来越多地承载年轻人的审美、兴趣和情感。当“结婚才买黄金”逐渐变成“喜欢就可以买、日常也能戴”,传统金饰也正在年轻人的选择中,进入更多生活场景。

遗失声明

武汉海尔电器股份有限公司遗失2008年工业园建设用地规划许可证,特此声明作废。

声明人:武汉海尔电器股份有限公司

2026年8月19日

公告、声明刊登热线:15072475507

一月75元 一年750元

家门口的便民停车场启用了

长江日报讯(记者杨荣峰)“每次回家找车位像打仗,经常被贴条,严重的时候一周被贴两次。”8月17日,东西湖区径河街道石家坡社区九坤新城一期居民陈女士来到社区大厅登记车牌交费。8月18日,社区党委牵头主导新建的便民停车场正式启用,符合条件的社区居民,享受每月75元或每年750元的优惠停车费。

近年来,石家坡社区各小区入住率逐渐提高,乱停车问题日渐严重。去年底,社区启动便民停车调研,今年5月开建便民停车场,缓解停车难问题。

“九坤新城一期有1388户,车位只有300个。”社区党委书记何静说,社区停车位缺口很大,部分老小区停车位配比严重不足。

此外,九坤新城二期、东原阅境等小区停车费300元/月,居民嫌贵,许多私家车停在马路边。小区

周边道路成了免费停车场,早晚高峰叠加附近莲花湖小学接送车车流,道路常被堵得水泄不通。

陈女士家住九坤新城一期,日常将车停在小区外马路旁,十分不便。“一周被贴条2次。”陈女士说,下班晚了,连马路边都难找位置停,晃悠好久才能找到停车的当空。

去年12月,社区启动便民停车调研,尝试解决停车难问题。

“最开始准备与现有停车场管理方协商出一个优惠价格。”何静说,三店西路南侧有一处商业停车场,但调研发现,居民觉得此处太远,费用较高。“居民希望近且便宜。”

既然如此,那就在近处新建一个。社区把目光转向辖区内的空闲土地。该地块是一块储备用地,紧邻

九坤新城一期、莲花湖小学。

此地能用吗?在地块权属单位同意建设的前提下,社区线上征集居民意见,86.51%的居民支持建设停车场,74.43%的居民希望停车费控制在60元至70元/月。线下,社区在辖区7个小区开了十余场议事协商会。在九坤新城一期,17名参会居民代表全票赞成。

停车场立项后,社区两家共建单位主动领办民生实事,多方参与便民停车场的建设。

8月18日,停车场正式启用,提供300个惠民车位,市场价150元/月,1500元/年,周边7个小区的居民凭不动产证和行驶证即可办理优惠停车证,停车费对折。

目前,优惠停车资格已在8月17日截止,已有192位车主交费。

戎光本色耀江城 践行“四气”再建功

武汉市退役军人风采展示

肖仁杰:当好35万会计人员的贴心“娘家人”



肖仁杰讲解会计中级资格考试考务会内容。

2022年底,从舟桥团转业肖仁杰来到武汉市财政局会计处。刚一报到,就遇上会计中级延期考试的筹备关键期。脱下军装的他迅速调整状态扎根考务一线。

把会计人员的急难愁盼当作“自家事”来办

2023年8月底,一位老人焦急地来到市会计考办求助:女儿怀有身孕,系统分配的中级考试考场在教学楼五楼,来回爬楼存在风险。

肖仁杰立刻核查考点信息,得知考场是统一分配,无法人为变更。制度规定不能突破,但服务不能就此止步。他反复对接考点,专门申请开通校内货运电梯供该考生使用,快速走完学校审批流程。随后,

他主动把考点负责人联系方式交到老人手中,细致嘱咐相关事宜。同事感慨地说:“肖仁杰办事严守规矩,却从不生硬刻板,总能站在考生角度,想出暖心解法。”

3年来,他累计完成27万余人次会计专业技术资格考试考务保障,实现“零重大差错、零安全事故、零有效投诉”,总结提炼的考务组织经验,入选全国会计专业技术资格考试典型案例汇编。

把财会人才的培养发展当作“心头事”来抓

看着一批又一批考生顺利拿证,肖仁杰想得更远:持证只是人行起点,财会人才需要长期悉心培育、精准赋能。

为此,他推动落实“金榜考生”跟踪培养机制,打造“护苗、育苗、墩苗、用苗”全周

期成长平台。如今人才库储备初级金榜考生120人、中级130人、高级65人。

育人才,既要练本领,更要守本心。他常态化组织开展“财务知识大讲堂”,邀请专家现场授课,补齐会计人员实操短板;工作中,他反复提醒大家坚守执业操守。针对部分财会人员就业问题,他主动对接会计师事务所、大中型企业,举办“财会宝妈”和“春风送岗”财会审计专场招聘会,留住更多人才扎根武汉发展。

把服务行业的件件事当作“责任田”来耕

注册会计师行业是资本市场的“看门人”。肖仁杰深耕注册会计师行业党建阵地,健全行业党建联建工作机制;推动行业新发展党员24名、新建党支部13

个,引导行业党员在业务开展中主动亮身份、晒承诺,把党建活力转化为行业发展的内生动力。同时带领注册会计师走进园区、楼宇、企业,开展10余场财税金融惠企政策宣讲,将惠企政策切实送到市场主体手上。

一系列实打实的举措成效显著,全市会计审计服务业新增规上企业12家,行业营收同比增长16.3%,持续涵养独立、客观、公正、诚信的行业生态。

从军营沙场到财政窗口,岗位变了、服务对象变了,但是肖仁杰一竿到底的工作韧劲丝毫未改。他常说:“市财政局会计处是全市35万会计人员的‘娘家’,大家的所需所急所盼,我们就得放在心上、扛在肩上、落在实处。” (统筹:姜骁 石丽青)